

KI & Vertrieb: Wie KI den Vertriebsalltag erleichtert

Ziele des Trainings

Die Teilnehmenden

- verstehen, was KI im Vertrieb konkret leisten kann – und was nicht
- kennen rechtliche Rahmenbedingungen (DSGVO, Datenschutz, Urheberrecht)
- können KI-Tools sicher und sinnvoll im Vertriebsalltag einsetzen
- entwickeln konkrete Prompts und Anwendungsfälle für ihre eigene Praxis
- gehen mit einer persönlichen KI-Toolbox aus dem Training

Inhalte:

- Einstieg mit der passenden Haltung, Mindset und den passenden Lösungsoptionen der KI:
 - Wie KI den Verkäufer stärkt
 - Wie KI im Verkaufs-Alltag Zeit spart
- Konkrete Anwendungsfälle im Alltag:
 - Akquise & Angebotsphase
 - Kundenkommunikation & CRM
- Rechtliche Grundlagen:
 - Datenschutz & Urheberrecht
 - Haftung für Fehler der KI
- Tipps & Prompt-Training für den Alltag:
 - Rolle definieren
 - Kontext geben
 - Ziele & Format festlegen
- Welche KI-Tools helfen, den Vertriebsalltag zu vereinfachen
- Best practise Beispiele aus dem Alltag
- Transfer & Umsetzung für den eigenen Vertriebsalltag

Ablauf:

- 30 % Theorie
- 50 % Praxis: Gruppenarbeit + eigenes Ausprobieren
- 20 % Transfer in den Alltag